

Datos Personales 	Lluís Mª Gras Balaguer Dirección: Rei Pere el Cerimoniós, 61 B-1, 08800 Vilanova i La Geltrú Tel / Fax: +34 938 158 260 // móvil +34 669 407 218 e-mail: lluisma@grasbalaguer.com Blog: www.lluisgras.com Edad: 54 años (25.09.56)
Perfil Profesional	Director General / Director de División Executive Coaching Dirección de Proyectos comerciales e industriales, Estratega con visión, negociador Líder , impulsor de iniciativas, con ideas, resolutivo, organizador de equipos humanos Experiencia en Dirección General, Marketing y Comercial

Trayectoria

Fecha	Puesto	Empresa	Sector
Desde Julio 2001	Consultor, Executive Coah	ISASER nd, SignoDelta Independiente	Consultoría/Coaching
<i>Consultor Director de PROYECTOS, Outsourcing de Dirección de Marketing (part-time), Programas de Desarrollo Individual, PDI, y de Desarrollo Organizacional, PDO.</i>			
1998 – 2001	Director de División	Lapeyre España, S.A.	Mat. Construcción
<i>Organización y dirección de la división de venta e instalación de productos de carpintería en obra nueva Multiplicar su potencial comercial y de instalación reduciendo costes de gestión. Ganar la confianza del mercado. Impulsar un departamento de asistencia técnica.</i>			
1990 – 1997	Director General	Siporex / Hebel, S.A.	Mat. Construcción
<i>Crear y organizar y dirigir la compañía en España. Introducción del producto técnico en proyectos de construcción. Desarrollo de la red de Distribución. Control de la aplicación del producto.</i>			
1987 – 1990 1986 – 1987	Director Revestimientos Product Manager	Texsa, S.A.	Mat. Construcción
<i>Desarrollo de Planes Comerciales y su implantación. Incremento de las ventas de productos maduros de pintura de fachada. Organización matricial con 40 delegaciones, centros de beneficios.</i>			
1984 – 1985	Adjunto a Dirección	Bodegas Pedro Rovira, S.A.	Alimentación / vino
<i>Jefe del Proyecto de envasado de vino en el nuevo envase tetra-brik. Desarrollo industrial y Comercial</i>			
1980 – 1982	Técnico	Derivados Forestales, S.A.	Químico

Experiencia

Marketing Manager, Outsourcing**(part-time 50%)****2007 – 2010 SEMILLAS FITÓ, S.A.*****Empresa obtentora y fabricante de semillas hortícolas y de gran cultivo***

- Desarrollo de la estrategia de Marketing y Comunicación de la compañía, en sus tres divisiones principales, Hortícolas, Gran Cultivo y Áreas verde
- Propuesta del Plan de Marketing y su implantación en las distintas divisiones territoriales, España- Almería, Europa, Medio Oriente, Norte de África
- Gestión de Asistencia en Ferias, presentaciones de producto, catálogos, artículos técnicos en Revistas, prensa, web, etc.
- Director del nuevo Proyecto "El Huerto de Claudio", para la implantación de productos hortícolas de calidad, partiendo de semillas exclusivas, directamente en el mercado de consumo, búsqueda de proveedores y de distribuidores. Firma de contratos de exclusividad, gestión del Proyecto

2003 – 2007 PROTA, S.A.***Empresa especializada en la fabricación de láminas para aislamiento acústico de automóviles***

- En el año 2003 contactan conmigo para que lidere el Proyecto de Aislamiento Acústico en Edificación, partiendo del Know-how que tenían.
- El Proyecto fue muy interesante, búsqueda de aplicaciones de sus productos, cambios de formulación, cumplimiento de normativas, ensayos técnicos, Apoyo a la red comercial que se creó. Diseño de Plan de Marketing y su implantación, catálogos, artículos para revistas técnicas, ferias, presentaciones de producto, web, etc.
- Apertura de mercados en USA, Marruecos, UK, China, Misión especial en una filial en Irán

**2001 – Actual Consultor Director de Proyectos,
Executive Coach****(part-time 50%)****Proyectos :**

- Búsqueda de nuevas oportunidades de negocio y nuevas áreas de actuación y aplicación de productos
- Apertura de mercados internacionales, China, Marruecos, USA, UK,
- Búsqueda de proveedores de piedras naturales en China
- Coordinación de los actores en proyectos de obra nueva, seguimiento hasta entrega de llaves
- Estudio de mercado para productos de empresas extranjeras que quieren instalarse en España
- Proyecto de Investigación y síntesis química de productos. Coordinación y gestión completa del proyecto
- Investigación de competidores para un fabricante de productos industriales
- Planes Comerciales
- Executive Coach, en Programas de Desarrollo individual, PDI y de Desarrollo Organizacional, PDO

Clientes:

Pregis Group, Wilhelm Ritterath GMBH, **Folag AG**, Trigrafic S.A., **Bowcraft GMBH**, Sols et Foundations S.A., **Midwest Padding**, Delta Recursos Humanos S.L., **TecnoSpuma S.L.**, ImportJutdama S.L., **Viloca-Gras Grup S.L.**, Construccions Vicenç Baró S.L. **Ferrer Coll S.A.**, Integral Training S.L.

1998 – 2001 LAPEYRE ESPAÑA, S.A. (Holding SAINT-GOBAIN)

Especialista en carpintería de venta al particular. En 1997 crea una división industrial para la instalación en obra nueva.

Función: Director de División

Tengo que agrupar y separar del resto de la compañía esta nueva división, **totalmente desbordada**, con clientes descontentos y saldos preocupantes. Organizo y creo los departamentos Técnico (compras, taller, almacén y obras), Administrativo y de Ventas. Acciones para el cobro de los saldos antiguos. Organización de la cartera de clientes. Definición del producto y oferta comercial. Desarrollo de una nueva aplicación informática que pudiera dar el soporte necesario a la división.

Buena cartera de clientes, **promotores y constructores**, que nos renuevan su confianza. Negociación de las ofertas. Control de los saldos y cobertura de los riesgos.

Diecisiete personas a mi cargo, en la división, más cincuenta instaladores autónomos que realizan los trabajos de colocación.

1990 – 1997 SIPOREX, S.A.

Pertenece al grupo multinacional alemán HEBEL AG, con sede en Munich. HEBEL es líder en el sector de la construcción de los productos bloques y placas de hormigón celular curado al autoclave. (Hoy XELLA AG)

Función: Gerente Comercial

Prácticamente fundo esta compañía en España. Hasta esta fecha un solo cliente, ALCAMPO, utilizaba estos productos en la construcción de sus centros comerciales.

Defino el sistema constructivo que adapta estos productos a la forma de construir española.

Organizo la compañía con los departamentos técnico, comercial, logístico y administrativo que pudieran dar soporte a las exigencias de la **introducción de este producto muy técnico**.

Introducimos el producto en los mejores distribuidores de materiales de construcción. Asistencia comercial y técnica en sus ventas. Estudio de los proyectos y sus modificaciones para introducir estos materiales.

Contactamos con las mejores ingenierías para introducir estos productos en sus proyectos. Preparo las ofertas a las grandes constructoras de estos proyectos.

Debido a las necesidades de producción en España para satisfacer la demanda y abaratar los costes de transporte, **en 1994 se firma una joint-venture** con un grupo anglo-danés que dispone de una fábrica cerca de Manresa.

Gestionar y coordinar los cambios en la línea de producción y control de calidad y adaptar la planta para producir el producto según los estándares de calidad de la firma Siporex/Hebel.

En esta fecha la organización de la compañía se componía de veintisiete personas, once en la fábrica y el resto en la división comercial.

Existen muchas referencias de edificios realizados, grupos de cien viviendas, proyectos industriales y edificios singulares.

Organizamos un departamento de entrenamiento para enseñar como usar el

producto y ayudar a los constructores en la contratación de los obreros especializados.

En 1994 introdujimos la placa de cubierta en la edificación residencial. Las ventas se doblaron cada año hasta alcanzar los 65.000 m2 en 1996.

1986 – 1990 TEXSA, S.A.

Empresa líder en el sector de la construcción en materiales de impermeabilización revestimientos y pinturas de fachada y cementos especiales.

1988 – 1990 Función: Director de Revestimientos y Pinturas

En diciembre de 1997 se me encomienda la dirección de revestimientos que incluyen las pinturas y los morteros de fachada, con la ayuda de tres Product Managers. Mis tareas incluyen la preparación de los presupuestos de ventas, la coordinación con las fábricas, negociaciones de precios y volúmenes de compra.

Al mismo tiempo soy el responsable de toda la documentación técnica de la compañía y de su imagen corporativa. Esto incluye los contratos con las compañías de publicidad, imprentas y entre otros la participación en ferias y exposiciones.

1986 – 1988 Función: Product Manager

Me incorporo en la compañía como Product Manager de un grupo de productos maduros (pinturas), tras realizar un **estudio de mercado** presento una **nueva estrategia de ventas y un plan de acción**, el cual implemento a través de las

40 delegaciones de la compañía.

Las ventas empezaron a crecer y los volúmenes se doblan en dos años.

Formación	<p>2007 – 2008 ESCUELA EUROPEA DE COACHING, Barcelona Executive Coach</p> <p>1982 – 1984 I.E.S.E. UNIVERSIDAD DE NAVARRA. Barcelona Master of Business Administration, MBA</p> <p>1974 – 1979 FACULTAD DE QUIMICA. UNIVERSIDAD DE BARCELONA Licenciado en Química</p>
Idiomas Otros	<p>Castellano y Catalán: Lenguas maternas Inglés y Francés: Correctamente hablado, leído y escrito Alemán: Comprensión y lectura</p> <p>Profesor de Marketing en la Facultad de Economía de la UNIVERSIDAD RAMON LLULL de Barcelona (1990 – 1994)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conferencias en Asociaciones Profesionales • Escribo artículos relacionados con la Gestión Empresarial y el Coaching • Piloto privado de aviación